

最新创意的销售活动方案(大全10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

创意的销售活动方案篇一

为丰富我公司女职工的业余文化生活，展现我公司女教职工的精神风貌，倡导健康向上的生活方式，在“三八”国际妇女节到来之际，特举行“庆三八”女职工趣味选拔赛，现将选拔的具体事宜通知如下：

一、比赛时间

20x年3月8日

二、比赛项目

项目一：《“8”字绳跳长绳》人数：10人

1、各校参加人数为10人，其中两人摇绳，8人依次进行跳，绳子绕过队员身体一圈记一个，以此类推；3分钟以内跳的个数多者名次列前；如出现并列，加赛30秒钟，直至决出名次。

2、必须在规定的场地进行比赛。

项目二：《拔河》人数：16人

1、听从指挥按时到场，按指定位置整好队，校长为领队。

2、女生各十六名，别选指挥员一名。

- 3、比赛进行之中，不准换人，不准加人，不准起哄乱喊。
- 4、比赛定为三局两胜，比赛程序按抽签顺序进行。（面试网）
- 5、比赛完毕回到原地站好，全部比赛结束方可离开。
- 6、如有违规者，当场宣布除名。

项目三：《毬子投准》人数：8人

- 1、投掷线至水桶圆心距离女子3米。
- 2、投准时不得助跑，在投掷线后站稳后，投掷姿势不限。
- 3、比赛每组8人，比赛时间总共为5分钟，5分钟后成绩之和为最后成绩。相同成绩者，加投5次，成绩优者列前，以此类推。
- 4、每次只能投一个毬子，否则取消所有成绩。

项目四：《心心相印》人数：16人

比赛方法：两人背对背，中间夹一个排球，一齐向前跑，球若落地则需重新夹起从落地处（由裁判确认）重新出发，距离30米迎面接力，每队按所用时间排名，时间少者胜。

比赛规则：比赛途中，如用手扶球则算比赛失败；比赛中，不得越线影响他人行进。

项目五：《摸石过河》人数：8人

比赛方法：

以迎面接力方式进行比赛。两边各站7人，中间间隔15米。比赛开始前，第一人脚踩在木板上，手拿一块木板，听到哨音

后，把手上一块板往前放在地上，后面脚向前踩在板上，再把后面的板拿起往前放，以此类推，直至走完15米。再由对面同伴照此返回，直至全部完成，结束比赛，用时短者为胜。

创意的销售活动方案篇二

文法学院正式启动阳光梦工厂活动，为各班提供资金和场地，为同学们搭建展示创意的平台。新闻1301班以此为契机，发挥自己的创造力和活力，并结合浑南校区现状以及新闻学专业与相机、视频等技术接触的特点，打造属于新闻1301班的创意梦工厂。

二、活动对象

文法学院新闻1301班全体成员

三、活动时间

__年4月20日-26日

四、活动主题

细微浑南，创意班级

五、活动形式

1、创意照片

借助专业摄影技术，拍摄一组创意照片，在后期照片处理过程中也要体现创新思维。要求能用这一组照片讲述一段故事。

2、创意音乐会

在身边寻找乐器替代品，并用其组合演奏一段音乐，要求节奏感强，尽量模拟原声。

3、创意安全宣传

对前期活动中积累的安全隐患素材进行收集，活动当天在文科a场地进行与同学的互动，引领学生拍照，在照片中发现安全隐患，一方面感受到了拍照的乐趣，更重要的是认识到了校园中的安全隐患，借此达到安全宣传的目的。摒弃以往“应该”“不应该”的教育方式，让游戏者在照片中意识到身边的安全问题，从而实现安全宣传教育。

六、活动内容策划

(一)以班级为单位，根据活动主题，确定活动方案。班委为活动负责人，调动全班同学的活动积极性。

(二)各寝室利用身边的物品进行创意设计，尽量做到旧物再利用，以最少的资金做最有创意的活动。在23日前完成作品制作，并制作活动视频，记录活动过程。

(三)在活动过程中，班委做好活动的宣传。

(四)充分发挥新闻学专业的专业特长，在形成旧物利用作品的基础上，在浑南校区内，选景进行创意拍摄，创意内容包括拍摄方式，拍摄内容，人物造型，拍摄角度以及拍摄的最终目的。一方面力求向大家展示从未有活动创意角度的浑南校区，另一方面将拍摄的意义不仅仅定位于展现梅干，同样也将目光投注于校园安全的环节，希望在镜头下发现细微浑南。

七、注意事项

(一)充分发挥新闻班同学多彩多艺的优势，将音乐创作、角色扮演等形式融入创意活动中。

(二)活动过程要求全员参与，班委为此次活动第一负责人，

充分发挥寝室长的作用。

(三)利用一周半的时间准备，最后上交作品，统一汇总。

(四)作品展示要求体现浑南校区现状，班级特色和寝室文化，建议多种元素并存，或文艺，或搞怪，能体现出班级同学的青春活力和创造力，能达到宣传校园安全，展现班级形象的目的。

创意的销售活动方案篇三

一、开场白

全班说：亲爱的老师，您辛苦了！”

音乐声起、同学每人手中一支点燃的红烛。几位主持人一起手持点燃的红烛走到前面。

甲：这是一片与众不同的天空，乙：一片金黄，一片明艳。

甲：它有着朝霞一般的精致，乙：也有着晚霞一样的绚烂。

甲：看啊，女：无数可爱的小天使，男：正张开双翼，展翅飞翔。乙：喔，老师，齐：您的天空最美！

甲：知道吗？晨曦是因为您而从睡梦中醒来，乙：月光是因为您而变得格外皎洁。甲：有了您，小草才会挺直腰杆，乙：花儿才会绽放笑脸。齐：老师，您的天空最美！

甲：老师我想对您说，话到嘴边又咽下，老师我想对您笑，眼里却点点泪花。

乙：噢老师，您是烛光里的妈妈，您的黑发已经泛起了霜花。
丙：噢老师，您是烛光里的妈妈，您的脸颊印着这么多牵挂。

丁：噢妈妈，老师，烛光里的妈妈，您的腰身倦得不再挺拔。

合：老师，烛光里的妈妈，您的眼睛为何充满了泪花？妈妈呀，儿女已长大，牵着您的衣襟走过了一个个春夏秋冬。噢，妈妈相信我们，儿女自有儿女的报答。

×年×班庆祝”教师节“《老师，烛光里的妈妈》联欢会现在开始。

二、才艺节目

1. (手捧鲜艳的康乃馨的同学们跑到老师们面前给老师敬礼、献花。)

2. 甲：多少个不眠之夜，多少次灯光长明，你在漫漫的长夜里有伏案的身影，青丝之间增添华发，三尺讲台荡漾着笑声，你用友爱缩短着心与心的路程。你是阳光融化着冷漠的冰雪，你是向导引领我们走出科学的迷宫。

音乐起：小合唱《每当我走过老师窗前》。

3. 乙：是啊，好好学习，成为对社会有用的人，就是我们送给您最好的礼物。老师，您是最值得我们尊重的人。

丙：美国作家米切纳拒绝了总统请他去白宫参加高级宴会，为的是去见自己老师，他用实际行动告诉我们：老师比总统更重要！

生(1、讲《华罗庚尊师的故事》，生(2、讲《毛尊师的故事》。、

4. 朗诵乙：您的眼睛在烛光中辉映出一群稚嫩的脸庞，您挥舞的双手，画出一个美丽的世界。站在讲台上，化做一棵树，您就是我们眼中一道最美丽的风景。

丙：小时候，我就有个愿望。

丁：是什么愿望啊？

丙：长大了当一名老师。

丁：老师说：“长大后，你就成了我。”

丙：是啊，老师，长大后，我就成你，才知道那块黑板写下的是真理，擦去的是功利；长大后，我就成了你，才知道那支粉笔，画出的是彩虹，落下的是泪滴；长大后我就成了你，才知道那个讲台，举起的是别人，奉献的是自己。

生1：我真想，真想送一杯热茶，给您带去温暖。

生2：我真想，真想化作一缕清风，为您吹走疲劳。

生3：对您最好的尊敬，应该是尊重您的劳动，好好学习，听从您的教导。

生4：因为您在课堂上讲的每一句话，

生5：在作业本上批改的每一个标点，

合：都凝聚着您的心血和希望啊，老师！

生6：有人说，老师是人类灵魂的工程师。我要说，老师既是我们的导师，又是我们的知心朋友。

生7：亲爱的同学们，你把老师比作什么？

生8：我把老师比作蜡烛，燃烧了自己，照亮了别人。

生9：我把老师比作小草，朴实无华，默默奉献

生10:我把老师比作黑夜里的明灯，给我们指明前进的道路。

生11:我把老师比作春雨，随风潜入夜，润物细无声，滋润着干裂的心田。

生12:我把老师比作一叶小舟，它载着我们在知识的海洋里遨游。

生13:我把老师比作太阳，它让每一颗种子萌发自己的生命。

生14:我把老师比作大地，让每一个希望变成丰硕的果实。

三、做游戏

《猜老师年岁》

四、小品

《平常遇老师》

五、送礼物

六、照相

七、结束语

甲：老师的工作是神圣的。

乙：老师的工作是伟大的。

合：他们年复一年，日复一日，在教育岗位上默默无闻地工作着，为祖国的社会主义现代化建设，培育了一代又一代人才。

全班合：老师，不知该怎样向您表达内心的情感，就让回忆

锁定在那记忆里，在永久的岁月里，永不停止地为您唱那祝福的歌。

创意的销售活动方案篇四

xx汽车五一大放“价”xx优惠xx元，xx优惠xx元！

20xx年4月29日——5月7日

大部分意向客户等到五一期间购车，为了化的消化xx豪华型□xx库存，利用此次促销活动，刺激消费者的购买需求，从而提高终端销量。

1□xx尊贵型优惠xx元，活动价xx元

2□xx舒适型优惠xx元，活动价xx元

3□xx豪华型优惠xx元，活动价xx元

4□f3标准型优惠xx元，活动价xx元

5□xx豪华型dvd版优惠xx元，活动价xx

【范例】

4s店五一促销方案一：降价、折扣，以价格取胜

降价、折扣，以价格取胜的促销方案是最有效并且是欢迎的方案。据大部分4s店经销商表示，众多的消费者面对一些促销送礼活动都很清醒，保持更加理智，他们更看重现金的优惠力度上，所以一般都会采用这个最有效直接的促销方案。

一般来说□4s店在五一前都会打出：购买某品牌的任意车型，

车价方面达千元或者是万元优惠。并且有现车可提!

4s店五一促销方案二、价格+礼包双重优惠

如果在价格上有所优惠，又加上赠送大礼包，这种不仅在宣传方面有大气势，更能吸引一些“贪小礼品”的准车主。一般来说，采用双重礼包的商家会在某一方有所偏重，例如，如果礼包足够吸引人，可以重点宣传礼包的内容。例如：购买xx系任意一款车型，可获得价值8000元礼包，其中包括前后下护板，车身侧踏板，后尾翼等。除此之外，车价方面也有3000元以上的让利。

4s店五一促销方案三、以活动吸引购车者

五一是一年的黄金周，采用活动的形式促销既满足了准车主试驾的心理，也满足了出游的需要。如果条件允许，可以组织准车主进行五一行程的试驾活动。由4s店设计好路线，安排好住宿，并且备好试驾的车型等。来回路线，由专门的人员跟随，指导。

此外，说到组织活动的时候，也可以赠送活动，例如，购车任意一款车型，可以获赠某某景点的门票多少张，让您驾驶着新车带着亲人去旅游!

4s店促销方案四、五一购车赠送售后服务

凡是在5月1日——5月10号期间到店购买新车的车主，都可以获得售后2年的免费服务，主要包括：免费检查方向、制动有无异常。免费检查轮胎气压。(无氮气)免费检查各种液位，清洁空气滤芯、空调空气滤芯。免费冷凝器、水箱外观除尘。免费检查空调开关、控制机构是否完好。加装空调滤芯免工时费。免费检查调整点火正时。免费检查蓄电池。免费检测发电机电压。免费检查调整各种皮带(正时皮带除外)。

4s店五一促销方案五、亲情感恩促销方案

五一活动期间来店看车及入厂客户均赠送温馨礼物，并且有机会获得亲情优惠卡，留下亲人联系方式，凡是到店维修或者看车，皆可获得优惠。

此外，也有商家逢节日赠送感恩大礼。这些主要适用在感恩节、父亲节、母亲节的促销方案上。

总结：汽车4s店的5.1促销活动不外乎就是以上几种，即使不是五一黄金周，也可以随时使用这些促销方案，吸引更多的购车者。

创意的销售活动方案篇五

2、使家长在参观和参加幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿训练的新观念，从而对如何训练孩子有所启发；通过向家长、___展现幼儿的“六一”活动，进一步塑造本园的良好形象。

二、活动主题

活动主题：学会合作、展现才能、放飞幻想

三、活动预备

1、布置富有庆祝气氛的班级环境及全园四周环境(5月30前各班创设庆“六一”环境，布置“六一”主题画展，布置户外演出环境，悬挂庆“六一”宣扬标语、彩旗、舞台)。

2、以班为单位做好参与活动的预备：

(1)各班各排练一个表演节目和一个集体节目，亲子画展、户外创新活动；

(2) 各班布置好各班的绘画主题和画卷。

3、由幼儿园预备活动奖品。

四、活动内容

(一)活动倡议：

1、目的：为了使幼儿能度过一个快乐、难忘而有意义的“六一”儿童节，倡议本园全体老师和全体家长主动为幼儿创设欢庆“六一”的节日环境与氛围，共同鼓舞幼儿主动参加“六一”节的各项活动。

2、时间：20__年5月30日31日

3、对象：本园全体老师、幼儿和家长。

4、方法：通过飞信向幼儿家长发出倡议引起家长的重视，争取全体老师和家长对此次庆祝活动的配合与支持。

(二)系列活动：

本次“六一”儿童节活动以“幼儿体操”、“幼儿才艺展现”、“户外小能人竞赛”、“亲子绘画展”、“老师与家长才艺展现”等系列活动的形式来进行。

五、活动时间支配

20__年5月30日分别进行两次节目彩排；5月31日上午进行庆“六一”活动

六、主要负责人

总体策划：

节目编排：

后勤保障：

场地布置：

现场音响、摄像：

主持人：

七、活动宣扬

目的：通过新闻界的报道及广阔家长的宣扬，使活动产生广泛的影响，提高本园的知名度、美誉度，为随后的招生工作产生良好的效应。

时间：5月31日上午

媒介：电视、网络报道、本园家长。

方法：发电视、网络新闻通讯

八、附：幼儿园庆“六一”活动节目单

1、幼儿团体操表演

2、大合唱《庆六一》大班全体幼儿

3、幼儿舞蹈《兵娃娃》崔丽娜、董晨苏等部分幼儿

4、幼儿舞蹈《最炫民族风》大班幼儿

5、幼儿舞蹈《桃花朵朵开》中班全体幼儿

6、幼儿舞蹈《瘦身操》小班全体幼儿

- 7、幼儿时装模特表演《酷酷的我》夏雅婷、王梓冰等部分幼儿
- 8、老师舞蹈《唐古拉风》、《为祖国添彩》、广场舞等
- 9、家长广场舞
- 10、幼儿交谊舞夏雅婷、马梦凡
- 11、幼儿京剧表演董颂馨及爷爷
- 13、各班户外活动竞赛大班《爬树竞赛》、中班《梅花桩》、小班《背沙包》等。

创意的销售活动方案篇六

- 1、借助户外拓展训练，提高销售人员心理素质，让销售人员建立积极良好心态，加强销售人员之间彼此了解和沟通，培养集体主义品质，形成优秀团队合作精神，磨练销售人员意志，加强纪律性。
 - 2、启发销售人员创新意识和转变思维技巧，真正以团队为核心，将拓展心得转化到销售人员实际工作中，使之产生真正成长与转变。
 - 3、树立共同目标、责任感、归属感，形成积极主动、互助团队气氛。
- 1、热身运动：通过团队破冰活动加深销售人员之间啦解，消除紧张，建立团队，以便能轻松愉悦地投入到各项拓展活动中，每组销售人员佩带本组logo徽章，以便与其它组别区分。
 - 2、培训项目：以趣味性、复杂性，个人能力与团队协作相结合性为特征，专业开发拓展项目可以提升销售人员团队意识

和生存技能。

3、回顾分享：交流拓展心得，进行回顾总结。与培训师互动沟通，以便将拓展体验中收获与实际学习生活相结合，从而影响销售人员今后行为，最终实现培训目标。

关于安全

拓展训练始终如一地将安全保障放在各项工作首位，所有活动均经过精心设计与实验。一流器材、专业培训教练、丰富经验培训师，让您在百分百安全中体验快乐、提升自我、熔炼团队。

队员准备

全体参训人员(包括领导);着运动装、穿运动鞋，切勿穿皮鞋、高跟鞋、拖鞋、凉鞋;请做好防晒工作，准备好防晒霜等物品;积极开放心态将有助您取得良好成绩;相信团队力量，相互协作、积极沟通、主动参与;特别提醒：由于本次活动为户外活动，除必备物品外，请队员不要过多携带物品，以免丢失和影响你活动效果。

保险购买

如果进行高空项目，需要将参训者身份信息提前一周左右上报，以便购买安全保险。

1、攀岩：佩戴防护设备攀上一堵岩石状墙，以摸到墙顶扣环为成功。

2、荆棘取水：利用长绳，在人员足不落地情况下，完成规定取水任务。领导、销售人员共同完成;小组人数：1020人。记住，销售人员可以利用只有一根绳子。

- 3、生死电网：在两棵柱子之间挂一张网，网上有大小不一20个格子。要求每个人在其他成员帮助下逐一从其中一个格子钻过去，身体任何部分都不能碰到网，否则“触电”。只要有一人“触电”，全组失败，先前通过人，都必须重新来过。
- 4、不倒森林：在规定时间内，所有人完成步调一致位置更换，同时保持竹竿不倒。领导、销售人员共同参与完成；小组人数：1020人。所有销售人员围成一个圈，每人手持一根竹竿立在地上，棍子不动，人迅速向顺时针方向移动并按住前面销售人员棍子，不能让棍子倒下。
- 6、空中抓杠(8米高空铁柱顶端，跳起来抓住前方1.2米远处铁杠)
- 7、天使之手(男女搭配，借助空中三根绳子走钢丝)
- 8、跨越断桥(跨越8米高空断桥)
- 9、信任背摔(双手被绑住，从1.5米高处背部倒下)
- 10、毕业墙(墙高4米，不借助任何外力，靠团队力量让每个人都上去；上去人不允许下来帮忙)。

创意的销售活动方案篇七

走进各类超市的酒水区，几乎所有的葡萄酒都在进行促销活动，其促销方式真可谓是“八仙过海，各显神通”：有降价销售的，有买一送一的，有买大送小的，有送酒杯的，也有送电话充值卡的等等等等，由此不难看出葡萄酒行业的市场竞争程度。然而，就笔者对家乐福（成都八宝街店）人流高峰期（晚上7：00——9：00）做出的简单市场调查发现，真正对商家所做促销有兴趣，从而决定购买其产品的几乎没有，当然我们不能以点代面，但是能说明一些问题，我们在进行促销活动时是否确定了我们活动所针对的消费群体？我们锁定

的消费群体在消费本类产品时都有哪些共同点？他们在消费本类产品时一般重视哪些因素？什么样的. 促销方式能够激发他们的购买欲望？不管什么目的、什么形式的促销方式，如果不是建立在对以上因素充分了解和认识的基础上的都难以取得好的效果。

鉴于此，为了不和其他品牌在终端进行两败俱伤的价格战，并体现我与其他同类品牌在营销方面的差异性和消费群体的针对性，并通过本次促销活动提升本公司及相关产品的知名度、影响力和美誉度，提高单位时间内的销售业绩，占领更大市场份额，我们必须对消费者进行认真调研和分析，正确认识我公司产品在市场竞争中的优势和劣势，对市场进行细分，结合我公司及相关产品的实际情况，进行优化组合，开展明显区别于其他同类品牌的促销活动形式。

通过调查了解，发现婚庆消费是葡萄酒消费的一个巨大市场，然而针对婚庆市场进行有效促销的葡萄酒类厂（商）家目前还很少，做的好的更是鲜有发现。因此，针对结婚消费群体进行有效促销就是我们本次促销活动所针对的主要消费群体。

通过对结婚消费群体的消费需求进行深层次的调研，寻找目前市场就婚庆消费的空白点或薄弱点进行开发和填补。通过观察发现，目前还很少有企业或商家进入到消费者的婚庆现场，大多数的婚庆现场都缺乏整体氛围的营造，如果我们能明确xx葡萄酒做为婚庆用酒的良好诉求，并为购买我们产品的消费（结婚）者提供购买产品后的延伸服务——婚庆现场的氛围营造——这应该是企业延伸服务的创新之举，相信会受到消费者的认同和选择本公司产品的理由。参加婚礼的人通常心情是比较放松的，并且一个婚礼的参加人员少则几十上百，多则逾千人，其中多数都是亲戚朋友，很容易受到现场气氛的感染，这也为公司产品展示及品牌的宣传推广提供了一个经济实惠，针对性及强的平台。

1、幸福长久，华佳特葡萄酒！

——华佳特葡萄酒让你的婚礼更雅致，让你的人生更精彩，让你的幸福更充盈

1、活动期间凡购华佳特品牌葡萄酒金额满100元，送特制精美交杯酒一瓶

注：海报和背景画布可加入新人照片，做永久性珍藏。

1、在包装内设置抽奖抽奖方式

3、奖项设置：一等奖二名，二等奖四名，三等奖十名，四等奖一百名（三）、推广方式：

与婚庆相关行业联合促销，如影楼、酒店、婚庆公司等。为联合促销厂商提供折扣券，凡到联合厂商处消费的顾客可以获得该折扣券，购买规定金额的产品后可以获得相应的礼品和延伸服务，合作厂商为我提供海报展示位、其他产品（服务）。

1、活动时间□20xx年*月*日——20xx年*月*日

2、活动地点：所有终端售点

3、联合促销厂商

1、报纸软文。在各地主要报媒以软性广告的形式宣传活动的主要方式，时间、地点等

2、各终端pop海报。

3、各终端生动化陈列

4、合作厂商处pop海报展示

创意的销售活动方案篇八

牵手春天、放飞梦想

2xxx年4月12日(周二)

上午8:00——下午15:30

高安市汪家丹台园农庄

1、8:00——8:30大班、学前班在幼儿园集合坐车出发前往丹台农庄;

8:30——9:00小班、中班在幼儿园集合坐车前往丹台农庄;

2、9:00——9:30丹台农庄集合,致开幕词;

3、9:30——11:00亲子diy风筝、放风筝、拍照留念;

4、11:00——12:30亲子烧烤;

5、12:30——13:30亲子制作艾叶果、品尝艾叶果、农家美食;

6、13:30——14:00自由活动时间;

7、14:00——15:00红墅湾参观游玩,拍照;

8、15:00 返园。

请家长做孩子最好的榜样,“言传身教”,做好镜面引导,谢谢!

1、每个孩子至少1位家长陪同;

- 2、守时是最好的身教，过时不候噢！家长们以身作则，上下车排队不拥挤；
- 3、尽量穿着休闲运动装，舒适软底鞋；
- 7、注意烧烤现场明火、刀叉等危险物品，以免烧伤烫伤；
- 9、家长可备些孩子喝的水、牛奶，以及垃圾袋，随手带手身边垃圾；
- 10、有相机或dv机的家长朋友可以随身带上，定格并记录下快乐难忘的画面。

为保证活动正常安全有序的开展，请各位家长一定要认真阅读以上的活动细则，尤其明确活动时间以及活动过程，并在活动中配合带班老师有序进行，如有特殊情况请及时与我们沟通。

创意的销售活动方案篇九

x汽车凭借国内外品牌知名度和美誉度，经多年以来销售量得到大幅度的增长，已是有口皆碑；同时在适当时机带给更高品质服务满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的享受生活，为市场带给最好的、最有影响力的服务，成了x汽车的理想与抱负。x汽车借助公益活动走进社区、广场，与目标客户群零距离的接触与互动，将受到各界的关注，提升更高的品牌地位，让品牌深入人心，进一步得到消费者的肯定，最终成为x汽车最忠诚的客户。

- 1、与目标消费者追求尊贵、地位、身份、品牌、时尚、安全性、高品位的特性完美结合，满足消费者的心理需求。
- 2、借夏日人们向往的简单心理，推出个性、时尚、简单、公益的活动形式，让消费者体验夏日的简单情绪。

3、透过品牌与公益结合，提高媒体炒作，促进销售力。

4、透过系列活动拉近消费者与x的距离，提高公司的品牌形象。

1、针对客户：追求时尚、尊贵的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

2、针对媒介：透过公益性活动将吸引众多媒体关注，成为他们宣传的焦点，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

3、针对企业：了解消费心理，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

4、针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

1、在这一系列的活动过后，将会给x汽车销售带来质的飞跃。市场将对x汽车有了更高层次明确的认识和印象！

2、势必会成为社会和媒体关注的焦点.对树立x汽车品牌形象和传播品牌形象起到巨大的作用！

(待定)

六、活动资料

1、“关爱儿童成就未来”，由x汽车与大型社区携手举办的互动活动，吸引了社区众多小朋友热情地参与，小朋友在老师同家长的帮忙下，绘画了属于他们心中的最喜爱的x汽车dd“我心中喜爱的x儿童绘画巡展”。充分发挥了孩子们的想象力以及热爱汽车的激情。

2、“品位生活共鉴非凡”

“x品质生活尊贵夜”，与业主们一齐共鉴非凡，品鉴生活，共同分享品质生活带来成功与喜悦。香车美酒，拉丁表演，各类展品融合在一齐，带来了一个完美的盛会。分享非凡时刻，传递品质生活，与广大业主一齐共同分享x品质生活带来成功与喜悦。

3、“试乘试驾实现梦想”ddx完美驾乘分享活动，为期一天的从化道路深度试驾及寻宝体验，让客户在体验车辆性能的同时，加入更多的简单元素。期间城市道路、快速路、高速路段、乡镇道路的各类道路体验，更是让各位充分体会到了x的车辆驾驶乐趣。此次驾乘的目的地是宝趣玫瑰园，玫瑰园的清香也给此次旅途增加了几分温馨浪漫的乐趣。

4、“精彩电影与您共赏”播放了各类影院大片，受到社区各业主的喜好及欢迎，开放式的电影带给大家很温馨的感觉，虽然没有电影院的那种震撼，但更多的带来的是回忆及一家人在一齐观看的乐趣。

5、汽车安全公益讲座

主持人和嘉宾将专业的汽车知识化解为容易让人理解和理解的真实案例传递给业主，纠正驾乘者日常生活中常犯的错误。与业主有一个应对面的接触机会，把安全汽车生活的理念带给业主，就是倡导业主在享受汽车带来乐趣的同时，更能过上安全的汽车生活。此次活动结合了趣味安全游戏，直观现场演示，把枯燥的安全知识生动地传达给了活动中的每一个人。

6、汽车日常保养讲座

7、网上车市、供车、改装等咨询活动

8、现场征集意见和推荐

9、汽车模特、美女表演

10、汽车音响、汽车改装(酷车)展示

活动中，众多客户体验到了x品牌一贯的“突破科技，追求卓越”之精髓，同时也为社区带去了丰富多彩的文化生活，秉承着x的尊贵性，带给更多客户尊贵的享受。

服务一：当天到展台前登记的业主，每人奖励500元代金券，购车时可抵现金使用。

服务二：当天服务站技术专家对社区车主进行免费检测、免费检查胎压、免费添加机油、免费添加玻璃水、免费添加防冻液等数项免费服务。并且当场办理6折维修会员卡。

将与婚纱影楼、家私、地产等行业共享客户资源，进行大型的联展活动，把不同行业的资源充分利用起来，到达多赢的局面。

同时邀请汽车影音导航厂家、汽车内饰用品厂家、汽车外饰用品厂家、自驾游备厂家等借助平台进行品牌宣传、互动与销售。

创意的销售活动方案篇十

只为你 谨守爱的诺言

恍若花丛中传来

轻盈美妙的夜曲

为我们奏响爱的主旋律

尽情畅享真爱人生

一、活动时间：

10月1日-10月7日，时间为一周。

二、活动目的：

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

三、活动内容：

活动方案一：开展“名门珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“名门珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二：美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均

可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

活动方案三：聆听爱情 煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦

白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就不用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入最高潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“名门”首饰一件，限赠十份。